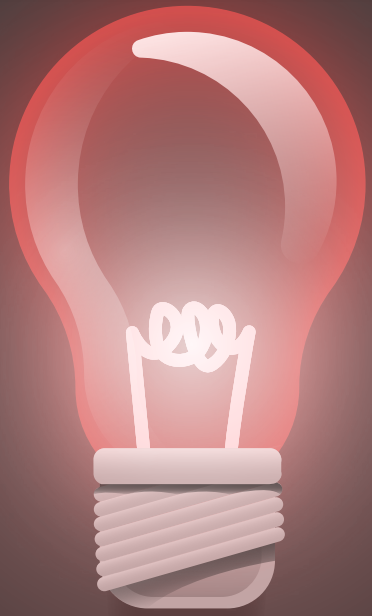
KIT: SUPER APRESENTAÇÕES



TED TALKS

rockcontent 12min SMARTALK APRESENTAÇÕES DE IMPACTO

ESTE EBOOK É CERTO PRA MIM?

Um dos nossos principais objetivos da Rock Content é ensinar. Para isso, produzimos posts, ebooks, whitepapers, webinars, infográficos e uma infinidade de materiais que são feitos apenas para você. Agora você confere qual é o grau de conhecimento necessário para usufruir ao máximo deste conteúdo.

BÁSICO

Se você está começando a trabalhar com Marketing de Conteúdo, Marketing Digital ou Inbound Marketing, este conteúdo é exatamente o que você precisa. Aqui abordaremos alguns assuntos de maneira bem introdutória e da forma mais didática possível. Estes são os principais conteúdos para quem deseja começar a aprender algo novo!

[ESTE E-BOOK!]

INTERMEDIÁRIO

Nestes materiais o conteúdo é voltado para as pessoas que já estão mais familiarizadas com alguns dos conceitos de Marketing Digital. Este tipo de conteúdo costuma ser um pouco mais aprofundado, e aqui costumamos apresentar algumas soluções para problemas um pouco mais complexos.

AVANÇADO

Estes são os materiais mais complexos produzidos pela Rock Content. Para usufruir ao máximo dos conteúdos avançados que produzimos, é essencial que você esteja em dia com o que acontece no mundo digital. Nossos materiais avançados são para profissionais com experiência na área que estão em busca de aprofundar em sua área de conhecimento.

GUIA COMPLETO

Nesta categoria se encontram os materiais mais completos da Rock Content. Neles, os assuntos são tratados desde os seus conceitos mais básicos até os detalhes mais avançados e específicos. São indicados para qualquer pessoa que deseja começar, aprofundar ou reciclar o seu conhecimento em um determinado assunto.

Introdução 5

Seja você mesmo! 6

Sua linha do tempo 9

Como se vestir e como lidar com a ansiedade 25

Conclusão 30

Sobre a Rock Content 32

Sobre o 12min 34

Sobre a SmarTalk 36

ORGANIZADORES

FLÁVIO SANTOS

CMO

@ Smartalk

flavio@smartalk.com.br

LUCAS ANTUNES

Analista de Marketing

@ 12min

lucas.antunes@12min.com.br

REVISÃO

LAÍS BOLINA

Analista de Marketing

@ Rock Content

lais.bolina@rockcontent.com

DESIGN

RAFAEL RALLO

Analista de Marketing & Designer

@ Rock Content

rafael.rallo@rockcontent.com

THIERS FERREIRA

Designer Gráfico

@ Rock Content

thiers.ferreira@rockcontent.com

INTRODUÇÃO

Neste best-seller do New York Times, Chris Anderson, fundador do TED, um dos maiores eventos de tendências e tecnologia do mundo, explica como se tornar um apresentador melhor e a vender de forma mais eficiente a sua ideia.

Por isso, essa é uma leitura obrigatória se você quer aprender como falar em público e conquistar a audiência.

O autor compartilha cinco técnicas para fazer uma apresentação bem sucedida e também explica questões relacionadas a roupas, efeitos visuais e como lidar com o nervosismo e a ansiedade.

Se você quer aprender como fazer apresentações, dar palestras ou discursos bem sucedidos, vem que o 12',em parceria com a Smartalk e a Rock Content vão te ensinar!

SEJA VOCÊ MESMO!

O primeiro passo para se tornar um apresentador melhor é relativamente óbvio: seja você mesmo. Se você é um cientista, seja um cientista. Se você é um médico, seja um médico.

Você não pode deixar de ser quem você é se deseja comunicar-se de maneira autêntica. Apresentações sinceras funcionam tão bem quanto palestras de grandes animadores de platéia.

Para a maioria das pessoas, uma apresentação que mais se parece com uma conversa franca é muito melhor. **Se você sabe como conversar com um grupo de amigos, então você sabe o suficiente para falar em público**.

A oratória é a habilidade de dar discursos públicos interessantes. Ela uma habilidade que pode ser aprendida e desenvolvida, e, de acordo com Anderson, é uma das habilidades mais importantes para o futuro próximo.

No entanto, para muitas pessoas, a simples ideia de falar em público causa arrepios. Muitas preferem fazer qualquer outra coisa a falar para a multidão, mas as oportunidades criadas ao falar em público fazem valer a pena superar esse medo.

Muitos executivos e líderes usaram a oportunidade de falar em público para crescer seus negócios e inspirar novas gerações com inovação e progresso. Essas pessoas foram elas mesmas e usaram suas vozes e palavras para falar sobre as coisas pelas quais eram apaixonadas. Eventualmente, suas mensagens alcançaram a massa.

A coisa mais importante sobre uma palestra é ter uma mensagem clara e fazer com seus ouvintes a compreendam.

Essa mensagem é sua ideia. Se você tem uma ideia, você tem alguma coisa útil sobre a qual falar.

Uma ideia pode ser qualquer coisa que pode mudar a maneira como as pessoas veem o mundo.

Lembre-se de que você é uma pessoa única e que suas experiências de vida são únicas. Portanto, só você pode compartilhar sua ideia com os outros.

Ter uma ideia é o suficiente para começar. Seu conhecimento pode se expandir enquanto você se prepara. Esforce-se para usar uma linguagem que seu público entenda. Comece falando sobre coisas que vocês têm em comum e evolua a partir daí.

Você deve ter em mente algumas questões-chave. E, além disso, **nunca deve usar suas palestras como um discurso de vendas**.

Construa uma reputação como alguém generoso e não como alguém que busca apenas autopromoção. Você está lá para dar algo para seu público e não para receber.

Ter a atenção de um público por qualquer duração é um presente e, no caso do TED, sua ideia tem que ser promovida em apenas 18 minutos.

Prepare-se para que cada palavra que você use tenha significado para seu público. Lembre-se de que os detalhes da sua empresa são mais importantes para você do que para as outras pessoas.

Foque apenas nas informações que as pessoas realmente querem ouvir. Também é importante ter cuidado para não imitar outros palestrantes famosos, isso quase nunca funciona.

Seja você mesmo e evite truques em seu discurso. O público vai se inspirar com sua paixão e conhecimento. Evite os clichês, discursos excessivamente carismáticos e lembre-se: seja você mesmo!

SUA LINHA DO TEMPO

Existe uma expressão útil usada para analisar peças de teatro, filmes e romances que também se aplica a palestras ou discursos. É a linha do tempo, **o tema que une cada elemento de uma narrativa**. Cada discurso deve ter uma.

A linha do tempo é uma parte essencial de uma boa palestra. É a conexão de todo seu discurso e irá unir cada parte falada.

Para começar, tente verbalizar sua linha do tempo em 15 palavras ou menos. Esse resumo curto vai te guiar em sua palestra e garantir a coesão entre cada aspecto. Para manter sua palestra interessante, trabalhe para que sua linha do tempo fique interessante.

Quando criar sua linha do tempo, **tenha certeza de que você conhece seu público**. Com apenas 18 minutos para falar, você vai querer ter certeza de que o que você fala tem ligação com seus ouvintes.

Nesse momento, você precisa mostrar a seu público porque sua linha do tempo é importante, então ilustre cada ponto com exemplos reais, histórias e fatos.

Tudo que você quiser mostrar precisa estar relacionado em sua linha do tempo. No final das contas, falar pouco, mas com significado, deixa muito mais impacto.

Uma vez que você desenvolveu sua linha do tempo, a estrutura da sua palestra deve ser criada.

Existem muitas opções de estruturas. Um simples método é seguir com uma introdução, contexto, conceitos principais, implicações principais e conclusão. Outro estilo que você pode seguir é responder uma série de perguntas como "o que? E agora? E daí?"

Evite pensar em sua palestra como se fosse sobre um problema, mas pense como se fosse sobre uma solução.

É muito mais fácil prender a atenção do público focando a palestra em uma tentativa de resolver um problema intrigante, em vez de pedir que ele resolva o problema.

Pratique sua palestra com ouvintes com perfis parecidos com seu público. Sempre fale como se existisse apenas uma pessoa ouvindo.

COMECE PELA CONEXÃO

Seu primeiro trabalho como palestrante é construir um laço de confiança com as pessoas, para que elas estejam dispostas a te oferecer acesso completo a suas mentes por alguns minutos.

Desde o início, você precisa se conectar com sua audiência. A melhor maneira de começar é fazendo contato visual, seguido por um sorriso sincero.

Seja caloroso, realista e, principalmente, seja você mesmo.

Embora cada membro do público tenha uma ferramenta de distração em suas mãos — o celular —, sua habilidade de se conectar com o público vai te ajudar a manter a atenção dele. Antes de começar sua palestra, concentre-se em como você está empolgado para compartilhar sua paixão.

A vulnerabilidade também é uma ótima ferramenta de conexão. Admitir seus erros e inseguranças pode envolver seu público em um nível pessoal. Anderson alerta que a vulnerabilidade não deve exceder limites aceitáveis. Seja sincero e saiba quando parar.

Risadas podem unir uma sala cheia de pessoas. O público que ri com você vai rapidamente gostar de você. E se eles gostam de você, estarão muito mais propensos a levar a sério tudo o que você tem a dizer.

No entanto, se o humor não é seu ponto forte, talvez seja melhor se prender apenas àquilo que sabe fazer.

Seu ego pode interferir em sua habilidade de se conectar com seus ouvintes. Deixe seu ego de lado. Use a auto-depreciação cuidadosamente, para atrair sua audiência. Se você não tem certeza se seu ego está interferindo em seu discurso, tente se apresentar para alguém em quem você confia e peça feedbacks honestos.

Contar histórias é também uma ótima ferramenta para se conectar com sua audiência. Tenha certeza de que está contando uma história autêntica – evite copiar o estilo ou a história de outras pessoas. Finalmente, evite falar sobre política a qualquer custo. Política gera divisões e você quer sua platéia unida e atenta.

ENVOLVA COM UMA NARRATIVA

Não é surpresa que os melhores palestrantes contam histórias.

Diferente das explicações desafiadoras e dos argumentos complexos, todo mundo se identifica com histórias. Elas possuem uma estrutura linear simples, tornando fácil para qualquer um acompanhá-la.

Você deixa o palestrante te levar a uma jornada, passo a passo.

Contar histórias é uma arte antiga com valores contemporâneos.

Para contar uma boa história, crie um personagem que gere empatia em seu público. Construa uma tensão utilizando desafios ou conflitos.

Seja cuidadoso para não se perder em detalhes, mas dê detalhes suficientes para tornar a história interessante.

E lembre-se de terminar sua história com uma boa conclusão.

Tome cuidado para não contar histórias pessoais que não representam nada para seu público. A história precisa se conectar à sua linha do tempo e precisa ser verdadeira.

Uma parábola, por exemplo, é uma outra versão de história com lições valiosas. Nesse caso, não precisa ser uma história verdadeira. Seu grande valor está em explicar ou clarear o conceito da parábola para seu público.

CLARIFIQUE COM UMA BOA EXPLICAÇÃO

Se o centro de sua palestra está em explicar uma nova e poderosa ideia, é útil se perguntar:

O que você acredita que sua audiência já sabe?

Qual será seu tema?

Quais os conceitos necessários para desenvolver sua explicação?

Quais as metáforas e exemplos você vai usar para revelar esses conceitos?

Explicar alguma questão complexa de maneira simples para que sua audiência compreenda é uma habilidade importante. Existem alguns elementos chaves para conseguir isso.

Faça seu público ter curiosidade e introduza um conceito por vez, começando do mais básico;

Utilize metáforas como uma ferramenta para facilitar o entendimento;

Dê exemplos.

O processo é sempre o mesmo: comece pelo que a audiência já sabe e vá construindo o restante, pedaço por pedaço.

Lembre-se do sentimento de não entender alguma coisa. Pode ser assim que seu público se sente.

Receba o máximo de feedbacks que puder dos amigos e de outras pessoas próximas. Faça perguntas específicas a eles: isso faz sentido? Foi confuso?

Cada frase deve estar ligada à anterior. Assim, você levará o ouvinte a uma jornada de conhecimento.

Tenha certeza de que não está utilizando palavras difíceis, que seu público não entende. Quando você tiver dominado o processo, melhore o entusiasmo da sua palestra.

Seu público vai se empolgar com você.

CONVENÇA ATRAVÉS DA PERSUASÃO

Persuasão significa convencer seu público de que a maneira como eles enxergam o mundo não é a ideal. E isso significa explicar as partes que não estão funcionando e desenvolver alguma coisa melhor. Quando isso funciona, é emocionante tanto para o palestrante quanto para o público.

Persuasão é a habilidade de mostrar a alguém um novo ponto de vista, uma nova ideia ou uma nova crença. É uma ferramenta poderosa e um palestrante bem sucedido precisa dominá-la.

Muitas vezes a persuasão envolve passos lógicos para chegar à conclusão desejada. Outra abordagem é mostrar que seguir o caminho oposto não é lógico.

As TED Talks também funcionam como 'histórias de detetives'. Elas começam com um grande mistério e então cada solução é analisada passo a passo até que a resposta fique clara.

Você pode incluir muitas estratégias em seu discurso persuasivo. O humor é uma excelente ferramenta para induzir o público, por exemplo. Você pode também adicionar uma anedota ou uma história pessoal mostrando porque a história é tão importante para você.

Dar exemplos vívidos podem apoiar suas conclusões e a validação de outras pessoas mostra que outros especialistas também apoiam seu ponto de vista.

A razão é a melhor maneira de construir sabedoria a longo prazo. Um argumento robusto, mesmo que não aceito imediatamente por todos, vai gradualmente ser aceito por outras pessoas, até que seja impossível impedi-las de discordarem de você.

Quando você usa a persuasão de maneira eficaz, você ajuda seu público a aceitar uma nova e melhor visão de mundo, e cria um impacto duradouro.

CONCLUA COM UMA REVELAÇÃO

A revelação é uma ação que apresenta ao público uma nova ideia. Uma apresentação pode ser baseada na revelação de uma sucessão de imagens e momentos. Essas imagens devem surpreender o público.

Como sempre, você deve usar sua linha do tempo com todas as suas imagens. É ela que une as figuras. Seja cuidadoso para não utilizar imagens ou linguagens muito difíceis para a compreensão do público.

Dê a seu público um lugar em sua jornada, para que compreendam o que foi inspirador para você nas suas imagens.

Parte de uma apresentação campeã é explicar como foi o processo para obter as imagens.

Sua palestra pode também ser apresentada como uma demonstração.

Algumas das TED Talks mais memoráveis envolvem demonstrações magníficas. É aí que você pode aproveitar um pouco do espetáculo.

Construa um clímax em que sua demonstração é revelada com glória ao final. A maioria das demonstrações pode seguir uma estrutura que começa com uma pequena amostra e então dá a informação que o público vai precisar para entender aquela demonstração.

Por fim, o apresentador conclui explicando como aquela demonstração pode impactar a vida da audiência.

Compartilhar um sonho é um excelente exemplo de revelação.

O discurso de Martin Luther King chamado 'Eu tenho um sonho' é um ótimo exemplo, que continua a inspirar muitos ouvintes até os dias de hoje.

Usar sua paixão e sua linguagem para desenvolver uma visão do seu sonho, pode levar o público a tomar atitude e simpatizar com sua causa. Esses palestrantes compartilham uma imagem do mundo como ele poderia ser, e isso é uma oportunidade empolgante de revelar um futuro melhor.

Quando for compartilhar seu sonho, tenha certeza de pintar uma figura ousada do futuro alternativo que você deseja, fazendo de uma maneira que leve outras pessoas a desejarem esse futuro.

Seja claro quanto ao motivo pelo qual seu sonho é valioso. Compartilhe pensamentos que foquem nos valores humanos e não apenas em tecnologias inovadoras.

Se você é convidado para uma jornada com um sonhador inspirado, esse convite não pode ser recusado.

USE EFEITOS ESPECIAIS COM CAUTELA

A criação de uma platéia atenta é crucial e não pode ser menosprezada.

Siga um processo de preparação cuidadoso para garantir que você aproveite todas as oportunidades de chamar a atenção em sua palestra.

Efeitos visuais não são necessários e devem ser utilizados com cautela. **Muitas grandes palestras foram dadas sem qualquer efeito visual**. Durante essas palestras, a conexão entre o palestrante e o público é suficiente para passar a mensagem, e slides algumas vezes podem atrapalhar essa conexão.

Lembre-se: **é melhor não ter slides do que ter slides ruins**.

Contudo, bons elementos visuais muitas vezes são capazes de revelar e explicar sua ideia. São ótimas ferramentas para sua palestra, quando bem feitos.

Um grande palestrante vai preparar o público e então permitir que o slide faça uma grande revelação. Se existem muitos conceitos, você pode ligá-los usando um slide para cada ideia. Isso pode ser muito mais eficaz do que apenas um slide complexo que precisa de longas explicações.

Teste seus slides e explicações para ter certeza de que eles estão ligados e de que não atrapalham a atenção do público.

Escolha os slides com cuidado. Um slide que repita o que você está dizendo ou prevê o que você vai dizer em seguida gera uma palestra bagunçada.

O propósito de qualquer efeito visual é mostrar o que você não pode compartilhar com palavras.

Lembre-se também de que você não precisa adicionar diálogos para acompanhar cada efeito visual. Muitos slides não precisam de narrativas ou explicações.

Quando utilizar um software de apresentação, evite os modelos prontos. Utilize fundos pretos para fotos e ocupe toda a tela.

Maximize a resolução e teste observar cada slide à distância. Utilize apenas uma fonte e use um tamanho mínimo de 24 pontos. Você pode dar ênfase a alguma informação variando o tamanho da fonte.

Mantenha a simplicidade e utilize o contraste para melhorar o slide.

Evite pontos, traços, sublinhados e itálicos. Deixe um tempo entre cada click para que a audiência absorva o que você está mostrando.

Mantenha os créditos das fotos o mais simples possível e, se todas as fotos possuem apenas uma fonte, você pode colocar isso no final dos slides.

Mantenha os vídeos curtos — o ideal é que tenham menos de 30 segundos. Os clipes são bons para explicar coisas que não podem ser explicadas com imagens.

Evite utilizar efeitos de transição entre os slides, a menos que sejam cortes instantâneos. Tenha certeza de que você carrega um backup de sua apresentação em um pen drive e um backup separado de seu vídeo. Envie sua apresentação com tudo rotulado. Utilize apenas imagens, vídeos e músicas com as licenças de direitos autorais checadas.

Pratique sua apresentação. Mostre para pessoas fora de seu campo de especialidade para garantir que sua apresentação é acessível para seu público-alvo.

Faça um teste técnico para garantir que todos os aspectos da sua palestra estão funcionando no tempo correto e sem nenhuma falha.

Verifique também se você consegue dar sua palestra dentro do limite de tempo.

Pode ser apropriado contratar especialistas para te auxiliarem na preparação da apresentação.

Encontre um designer gráfico respeitável e trabalhe com ele. Escute conselhos, mas confie em seus instintos para tomar as decisões finais. Você pode encontrar a ajuda perfeita a um custo razoável.

Ao editar sua palestra, nomeie cada versão, começando com o número da versão e suas iniciais. Nomeie a última versão como 'FINAL' para evitar qualquer confusão.

Com experiência, você vai descobrir qual o método de preparação de roteiro é mais apropriado.

Lembre-se, **é importante que o palestrante esteja confortável e confiante, que dê a palestra da melhor maneira possível, permitindo focar-se em suas paixões**. Você pode escrever toda a palestra, palavra por palavra, ou você pode preferir desenvolver uma estrutura que te permita falar o que quiser na hora. Independente da sua escolha, tenha certeza de que seu método otimiza seu tempo disponível.

Se você escolher memorizar seu roteiro, pratique o suficiente para que seja capaz de falar de maneira autêntica e não decorada.

Você pode carregar anotações para se lembrar de partes, mas mantenha o máximo de contato visual possível com o público. Se você praticar muito, será capaz de fazer seu discurso facilmente.

Você pode tentar gravar sua conversa e escutá-la depois. Veja você mesmo enquanto faz a palestra cada vez que pratica.

Algumas pessoas podem dar palestras sem roteiro algum. Essa não é uma palestra sem preparação. Uma preparação intensa deve ser feita. A estrutura e a linha do tempo são planejadas com antecedência e a palestra é praticada inúmeras vezes.

Para não se perder no caminho, você pode utilizar índices e cartões guia, deixando-os ao lado da garrafa de água.

As TED Talks mais bem sucedidas foram resultado de intermináveis ensaios. Seu objetivo deve ser praticar em muitos lugares, muitas vezes, e ter feedback de uma grande variedade de pessoas.

Se você ensaia tempo suficiente, você pode simplesmente aprender a melhor forma de falar.

Uma das melhores coisas sobre o ensaio intensivo é que a palestra passa a se desenvolver naturalmente.

Depois de ensaiar, verifique se você prendeu a atenção do seu público, manteve contato visual, criou uma nova ideia, sentiu-se satisfeito, deu exemplos suficientes, utilizou um tom de voz agradável, teve bom humor, mostrou efeitos visuais úteis, evitou distrações ou atitudes irritantes, terminou no tempo e manteve a palestra interessante.

Se você gravar esses ensaios, pode ter feedbacks valiosos enquanto se assiste. E sempre termine dentro do tempo permitido.

Começar e terminar sua apresentação de uma maneira memorável pode ser desafiador. Anderson recomenda que você pule todos os elogios e agradecimentos.

Em vez disso, prenda sua audiência no segundo em que entrar no palco com uma declaração surpreendente, uma questão intrigante, uma história curta, uma imagem inacreditável. Existem quatro maneiras de prender a atenção do público imediatamente:

Utilize uma declaração dramática;

Aguce a curiosidade do público;

Mostre uma imagem convincente ou;

Ofereça a eles uma amostra da sua palestra sem entregar tudo.

Essas coisas farão com que sua audiência espere por suas próximas palavras.

Em cada caso, tenha certeza de que oferece uma linha do tempo clara que pode ser seguida durante sua palestra.

Quando terminar sua apresentação, evite fechar sem impacto, fazendo coisas como reclamar que o tempo foi curto ou até mesmo pedir doações para uma campanha.

Em vez disso, você pode chamar seu público para tomar uma atitude, fazer um compromisso pessoal com próximos passos, inspire com sua visão ou tente conectar seu fechamento com o início da sua palestra.

COMO SE VESTIR E COMO LIDAR COM A ANSIEDADE

TED recomenda que você vista roupas casuais, um pouco mais formais que seu público. Cores fortes ficam ótimas nas câmeras, mas evite qualquer coisa brilhante, já que podem gerar reflexos.

Defina sua cintura com um cinto, para colocar a bateria do microfone nele. Ensaie utilizando sua roupa, para que você saiba que se sente confortável e confiante nela.

Além da roupa, a ansiedade é um desafio para muitos palestrantes. Mantenha seu foco no propósito do seu discurso enquanto se prepara para subir ao palco.

Pratique o máximo que puder para criar coragem. **Respire profundamente, mantenha-se hidratado, coma alguma proteína e lembre-se que está tudo bem em se sentir vulnerável** – seu público vai entender.

Quando estiver no palco, **procure por rostos familiares**. Tenha um plano para o caso de esquecer seu discurso e foque na importância de compartilhar seu conhecimento com o público.

A maioria das TED Talks evitam usar o púlpito. Se você precisar, poderá utilizar um pequeno e discreto.

Mantenha o mínimo possível de anotações. Um backup do seu discurso pode ser colocado em uma cadeira com um copo de água. Seus slides podem ser suas pistas para progredir em sua palestra.

Se você usar cartões de anotação, mantenha-os presos com um clips para que eles não caiam. Alguns palestrantes utilizam monitores para ajudar em sua palestra, mas eles não devem substituir uma excelente preparação e o contato visual com o público.

É importante definir sua maneira de palestrar, preparar-se com antecedência e praticar o máximo que puder, usando exatamente as mesmas ferramentas que usará no palco.

Uma boa palestra dá voz para a perspectiva humana. Você quer prender e inspirar seu público, falar com significado, enfatizar as palavras importantes e as frases.

Existe uma TED Talk sobre como falar com as pessoas para que elas escutem. **Seu tom de voz é uma ferramenta importante a ser utilizada**. Mantenha uma pose confiante e permita que suas mãos e braços deem ênfase às suas palavras quando for apropriado. Descubra o que funciona para você e pratique inúmeras vezes.

Seu discurso pode também utilizar outros recursos além das palavras, slides ou vídeos. Você pode usar adereços dramáticos, telas panorâmicas, podcasts ao vivo, entrevistas ilustradas, trilha sonora musical, novos formatos de debates, entre outros.

Independente do que for usar, pratique antes!

A EVOLUÇÃO DO TED

Chris Anderson diz o seguinte: *"Quero te convencer de uma coisa: Seja qual for a importância da habilidade de falar em público hoje, ela será ainda mais importante no futuro"*.

Falar em público está se tornando cada vez mais importante. É uma habilidade que te permite apresentar suas ideias e paixões a outras pessoas.

As origens do TED abrangiam tópicos como convergências entre tecnologia, entretenimento e design. O formato foi desenvolvido para incluir palestras curtas, uma grande variedade de assuntos e criar uma empolgação geral sobre a oportunidade de aprender com um grupo, refletindo a realidade de que todo conhecimento está conectado a uma grande teia.

O TED oferecia algo para o mundo e isso cresceu. Agora o TED oferece compartilhamento de informações em quase todas as áreas da experiência humana, do aprendizado e da inovação. Ele dá a cada membro do público uma vantagem informacional que leva a um maior entendimento do mundo moderno.

A próxima grande era é a era do conhecimento.

Você vai ter oportunidades de desenvolver melhor seus pensamentos enquanto as máquinas aumentam sua participação no mundo. Você terá acesso a grandes inovações, criatividade e uma maior conexão com outras pessoas.

Possuir maior conhecimento de como o mundo funciona, do que o ser humano é capaz e do quanto podemos aprender uns com os outros, traz benefício a todos. Escutar e conversar fazem parte desse crescimento e aprendizado.

O que você precisa saber é como seu trabalho se conecta a todo o resto. Se você conseguir entender isso, vai expandir sua visão de mundo.

O TED evoluiu de uma conferência para uma comunidade que compartilha, identificando e espalhando ideias. O streaming online levou a um crescimento exponencial do TED e possibilitou o alcance do público global.

As palestras estão evoluindo cada vez mais, à medida que os palestrantes escutam e aprendem uns com os outros. A motivação em se tornar um vídeo viral inspirou um maior nível de preparação e inovação nas apresentações.

Os eventos TEDx estão ocorrendo agora em diversas cidades por todo o mundo. Os clubes TED-Ed podem ser acessados por professores para dar ao público estudante as habilidades para se prepararem para suas próprias TED Talks.

Você pode também utilizar o OpenTED para fazer o upload de sua própria palestra ao estilo TED em uma sessão especial do site.

Seu objetivo de compartilhar suas ideias com o público te levará a uma maior felicidade e à satisfação de saber que você tem alguma coisa importante para compartilhar com o mundo.

Enquanto você compartilha, você está contribuindo com um ambiente em que a informação e a colaboração geram grandes inovações, grandes ideias e a conexões mais pessoais.

Como seres humanos, precisamos conversar uns com os outros e compartilhar nossas experiências.

CONCLUSÃO

Falar em público é uma habilidade essencial que pode ser dominada, levando a numerosas oportunidades para compartilhar suas paixões e ideias com outras pessoas.

Desenvolva de maneira cuidadosa sua ideia, para que sua palestra siga uma linha do tempo, mantendo tudo que você compartilha conectado. Use ferramentas para conectar, envolver e persuadir sua audiência. Planeje os detalhes de cada parte de sua apresentação para que aconteça de maneira natural e leve, e exponha sua linha do tempo usando sua aparência, voz, imagens e demonstrações de maneira apropriada.

Pratique com diversas pessoas e incorpore o feedback que receber delas em uma apresentação memorável.

Boa sorte!

VOCÊ
SE INTERESSOU
PELO CONTEÚDO,
MAS QUER
IR ALÉM?
O QUE VOCÊ ACHA DE RECEBER UMA AVALIAÇÃO GRATUITA DE SUA ESTRATÉGIA DE MARKETING DIGITAL OFERECIDA PELA ROCK CONTENT?
QUERO RECEBER UMA AVALIAÇÃO GRATUITA
rockcontent

A **Rock Content** é a empresa líder em marketing de conteúdo no mercado brasileiro. Nós ajudamos marcas a se conectarem com seus clientes através de **conteúdo fantástico** e blogs corporativos sem monotonia.

Através de nosso serviço de consultoria montamos estratégias de conteúdo para nossos clientes que são executadas pelo nosso time de milhares de escritores freelance qualificados.

Possuímos vários **materiais educativos** gratuitos e sempre temos algum artigo interessante no blog do **Marketing de Conteúdo**.

Quer ter acesso a vários outros livros que vão te ajudar a se destacar no mercado?

O 12minutos traz vários deles, condensados em microbooks de áudio ou texto!

Quero acelerar meu aprendizado com o 12minutos

O **12 Minutos** é uma plataforma que seleciona, lê e sumariza os pontos mais importantes de livros de não-ficção.

O resultado final é a criação de um microbook único e otimizado, com tudo o que você precisa saber sobre uma obra.

Experimente agora!

SMARTALK
APRESENTAÇÕES DE IMPACTO
QUER SABER SE A SUA APRESENTAÇÃO REALMENTE É UM SUCESSO?
Nós sabemos que, mesmo com todas essas dicas, você pode cometer alguns erros ou estar inseguro. Mas podemos te ajudar!
FAÇA UMA AVALIAÇÃO GRATUITA DA SUA APRESENTAÇÃO

SMARTALK
APRESENTAÇÕES DE IMPACTO

A **Smartalk** é uma empresa especializada em desenvolver apresentações profissionais que contam histórias e causam impacto em quem as assiste.

Por meio de um processo próprio de planejamento e de desenvolvimento, a Smartalk entrega soluções para todos os tipos de nicho que necessitam cativar, encantar e engajar audiências.

Além disso, a Smartalk oferece o Make Talk®, um treinamento de apresentação profissional que tem como foco desenvolver o discurso em público aplicado ao ambiente corporativo, podendo ser realizado individualmente ou in company.